

财务公司丛书之二

中国财务公司协会 编

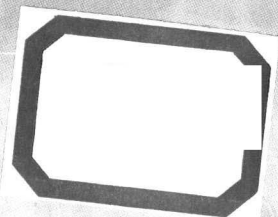
财务公司的 国际案例

——国际研讨会成果和国外考察报告系列

The Collection of
Cases of
Overseas Financial
Company

 中国金融出版社


财务公司丛书之二



中国财务公司协会 编

财务公司的 国际案例

——国际研讨会成果和国外考察报告系列

 中国金融出版社

责任编辑：张 铁

责任校对：潘 洁

责任印制：裴 刚

图书在版编目 (CIP) 数据

财务公司的国际案例 / 中国财务公司协会编. — 北京:
中国金融出版社, 2004. 12

(财务公司丛书之二)

ISBN 7 - 5049 - 3568 - 9

I. 财… II. 中… III. 金融公司—经济管理—案例—世界 IV. F831.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 115130 号

出版

发行

中国金融出版社

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010)63286832 (010)63287107(传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com> (010)63365686

读者服务部 (010)66070833 (010)82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 北京原创阳光印业有限公司

尺寸 170 毫米×240 毫米

印张 18.75

字数 355 千

版次 2005 年 3 月第 1 版

印次 2005 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—2580

定价 30.00 元

如出现印装错误本社负责调换

本书编委会

顾 问：张保鉴 罗新泉 沈根伟 李涛宇 张 影
主 编：柏富亨
执行主编：王宏森
编 委：赵志军 凌 云 林非园 何文闯 李清军
 范 卉 唐日清 马 明 柴 山 何 青
 朱启超 张 磊



目 录

国外财务公司：制度与经验

☛ 汽车行业财务公司赴德国考察 报告 (1996)	3
☛ 中外财务公司运作与监管国际 研讨会 (1999) 主题报告	12
通过金融服务促进汽车销售	12
美国财务公司的发展、监管及社会经济功能	17
西门子的金融服务	22
爱立信金融财务机构的运作及其法律框架	27
摩托罗拉 (新加坡) 财务公司的运作	33
☛ 中国财协赴美国考察团报告 (1999)	36
美国财务公司考察报告	36
美国财务公司的金融运作	46
美国财务公司考察启示	49
美国财务公司的资本运作经验借鉴	54
中、美若干信贷金融法规比较	59
从美国经验看中国财务公司的定位	63
从福特信贷看中国财务公司的发展	67
从中国加入世贸组织谈汽车融资业务	71
附：福特信贷在日本运作相关法律问题概要	75
对中国财务公司开展汽车金融服务的思考	79
芝加哥商品交易所参观记	84
☛ 中国财协赴西欧考察团报告 (2000)	88
德国财务公司考察报告	88
附 1：SFS 的成立是一个深刻的变革	103



附 2: 现金集合库——国际大企业的有效资金管理 模式	106
从德国经验看中国财务公司的发展	111
访德国企业集团金融公司的几点体会	117
德国金融公司经验对我国电力财务公司发展 的启示	122
赴欧著名企业财务公司考察体会浅谈	125
西门子财务公司资金管理的启示	129
西门子内部资金管理形式的启示	133
关于对德国大众汽车金融服务公司的考察情况 介绍	138
访德国归来 话风险管理	143
中国财协赴北欧考察团报告 (2000)	148
赴瑞典金融考察报告	148
爱立信金融运作的几点启示	158
附: 爱立信资金运作机构简介	162
瑞典考察话保理	164
中国财协“财务公司金融运作经验交流会” 主题报告	169
西门子金融服务集团 (SFS) 情况介绍	169
从汽车行业财务公司看消费信贷成功经营条件	175
韩国金融业概况暨三星集团的金融运作和重组	178

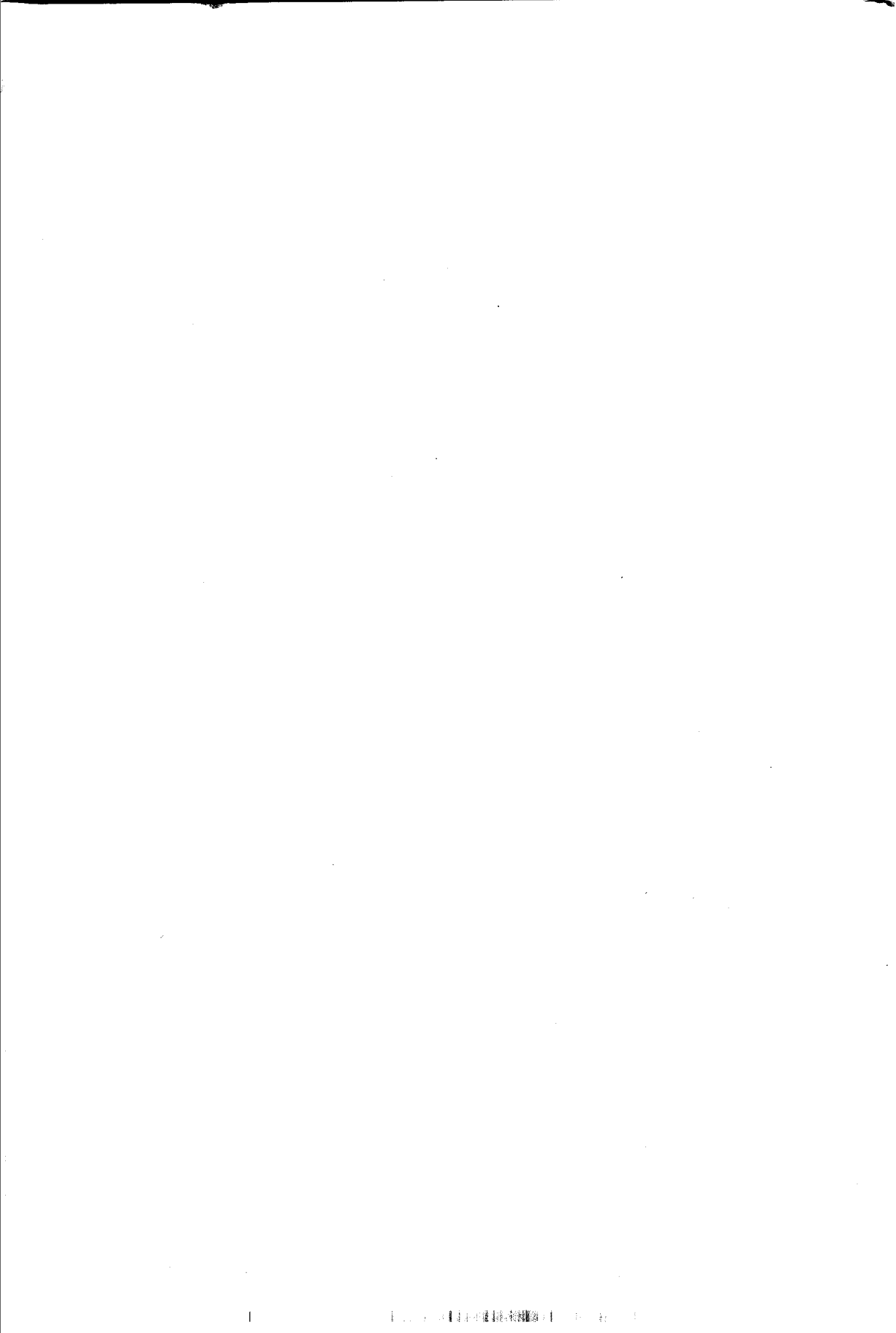
国际金融考察系列

企业在美国上市相关的财税、金融法规概况	189
企业在美国上市的程序及监管	199
美国经济、财税及金融市场筹资概要	209
中国财协赴日本山一证券考察报告	229
中国财协赴日本考察团报告 (2001)	240
日本金融不良债权的成因、分析与启示	240
从日本不良金融债权处理所得到的启示	245



中国财协赴台湾地区参访团报告 (2002)	252
中国财协赴澳大利亚金融业考察报告 (2002)	258
中国财协赴瑞士、英国金融业考察报告 (2002)	263
英国现代金融监管改革综述 (2002)	272
中国财协赴奥地利银行考察投资业务情况 (2003)	280

国外财务公司：制度与经验



汽车行业财务公司赴德国考察报告（1996）

盛靖^①

应德国大众汽车金融服务股份公司和保时捷公司以及博世公司的邀请，由中国汽车工业协会价格（财务）工作委员会理事长盛靖同志带队，机械工业部汽车工业司经济调节处处长陶永山同志，一汽财务公司副总经理张国志同志，重汽财务公司副总经理郑东昶同志，上海汽车工业总公司财务公司总经理助理郑德一同志，重汽集团公司外经处翻译严辉同志一行6人，于1996年6月26日至7月2日赴德国进行为期一周的考察。考察的重点是德国大众金融服务股份公司，对保时捷公司和博世公司进行了一般性考察，考察的日程安排是：

6月26日离京飞抵法兰克福，然后转机去汉诺威，大众汽车金融服务股份公司派车接到沃尔夫斯堡（狼堡）大众汽车公司所在地。

6月27日上午参观大众汽车公司。

6月27日下午由大众汽车金融服务股份公司领导介绍大众金融服务股份公司的业务情况，然后介绍租赁业务使用计算机系统。

6月28日上午由大众汽车公司亚太地区董事长、总裁马丁·波斯特（兼任上海大众汽车公司第一副董事长，从11年前开始与中国合作，是中国通）介绍大众汽车公司国际业务情况，特别是亚太地区的业务情况；介绍了大众汽车公司与上海一汽合作的情况，大众汽车在中国国产化的开展情况，以及大众汽车公司在中国汽车零部件合作的情况，同时探讨了德国大众汽车金融服务股份公司与上汽和一汽金融服务合作的可能性，如何为中国的大众汽车用户提供金融服务，促进大众汽车公司的汽车产品在中国的销售。

6月29日、30日为公休日，我们从汉诺威途经法兰克福转机到斯图加特。

7月1日上午参观生产赛车和提供汽车产品开发服务的保时捷公司。

7月1日下午参观博世公司。

7月2日从斯图加特经法兰克福返回北京。

^① 作者单位：中国汽车工业协会，作者曾任全国财联第二届理事长。

一、德国大众汽车公司及其与中国合作的基本情况

德国大众汽车公司，从1938年起在狼堡开始生产汽车，20世纪50年代开始国际化，在巴西、南非、墨西哥设立子公司，1969年买进了奥迪公司的全部股份，并在南斯拉夫、美国等地设立子公司。

德国大众汽车公司，1995年汽车产量为340万辆，汽车销量为344万辆，在世界各地，每天可生产汽车15 000辆以上，到目前为止，已累计生产汽车2 100万辆，全球共有职工242 420人，1995年销售额881亿马克，利润3.36亿马克。

德国大众汽车公司在世界各地设立了亚太总部、北美总部和拉丁美洲总部，1984年开始与中国上海合作，1986年买进了西班牙的非亚特，1990年与中国第二个合作项目一汽合作，1991年买进了捷克的斯柯达公司，1991年在东德建立了车桥厂，1992年在台湾建立了合资公司，1996年把一汽的奥迪由技术引进改为纳入合资企业。

截至1995年，在中国生产的桑塔纳国产化率为89%（1996年6月已达90%，桑塔纳2000型国产化率已达65%），奥迪的国产化率为64%（1997年已达65%），捷达的国产化率为64%（1997年已达94%）。

大众汽车公司与中国合作的零部件项目已达90个，另有60多个项目正在洽谈中，与中国已签订许可证转让协议100多个，签订设备和模具协议200多个，转让二手设备3 100万马克（这些设备如买新设备约需31 000万马克，二手设备是新设备价格的1/10），培训中国员工1 600人月，先后派遣75位退休专家到中国工作共160人次，1995年年底，已在中国设立维修点，其中桑塔纳298处，奥迪121处，斯柯达47处，与上海大众共同投资9亿元人民币在浦东建立技术中心，包括550个技术人员，试验中心，设计中心，试制车间和2平方公里的试验场，200个工作站的计算机辅助设计工程，将于1997年年底建立。

设在狼堡的大众汽车公司设备先进，自动化程度很高，主厂房为300米×1 300米共39万平方米的一座大厂房，厂房内传送链在空中布满，共达200公里，冲压生产自动化程度很高，95%自动化，只有5%靠人工劳动，冲压自动换模很快，每次仅5.5分钟，平均每台冲床每天更换冲模9次，每天使用钢材高达2 000吨，冲压件的公差不超过10丝。

有5条总装配线，其中2条组装出国车，出国车的质量与国内车并无差别，但在结构上有区别，如出国车有的是右置方向盘。电瓶、管路、燃油



箱、发动机、变速箱全部自动装配，在狼堡每天可装车 2 800 辆，20 秒钟即可下线一辆车。一辆车从开始投入到总装出厂 34 个小时。

大众汽车公司的油化线可同时油化 60 ~ 70 种不同的颜色，每天抽检 10 辆汽车。

参观人员乘坐特制的汽车，该车是只有前进和后退两个挡的汽油车，在厂房内乘车参观需要两个多小时，由于厂房太大，工作人员有 8 000 辆公用自行车在厂房内行走。

由于任务不足，经工会与厂方谈判，确定不裁员，每人每周只工作 30 小时，工人三班倒，每班工作 6 小时，职员每周也工作 30 小时，由于按小时计发工资，这样可以降低生产成本。

大众汽车公司设在狼堡的露天汽车成品库可存放汽车 15 000 辆，约为狼堡地区生产 5 ~ 6 天的产量。

二、德国大众汽车金融服务

股份公司的基本情况：

德国大众汽车金融服务股份公司的领导向我们介绍，组建大众汽车金融服务股份公司的目的：第一是促销；第二是创利。如果不能为大众汽车公司的汽车产品促销，就不必组建大众汽车金融服务股份公司。

大众汽车公司于 1938 年成立，它们销售的第一件产品并不是甲壳虫（当时生产的汽车牌号），而是从大众汽车储蓄计划开始的，1938 年当时规定参加储蓄的条件有两种：第一种每周储蓄 5 帝国马克，定期四年；第二种每月储蓄 5 帝国马克，定期 15 年。

储蓄期满后，即可获得一辆甲壳虫汽车，由于第二次世界大战，当时并未兑现，直到第二次世界大战后才陆续兑现，将甲壳虫汽车交付用户。

1938 年是大众汽车储蓄计划的开篇。

1949 年成立第一家大众汽车金融公司。

1966 年成立大众汽车租赁公司。

1989 年在不伦瑞克建立大众汽车金融服务部。

1994 年建立大众汽车金融服务股份公司（租赁业务包括在金融服务股份分公司内）。

大众汽车金融服务股份公司设在距大众汽车公司总部 30 公里的一个小镇上。

目前大众汽车银行和大众汽车金融服务股份公司是欧洲最大的工业金融

机构，在世界范围内有 190 万辆汽车（新的或旧的）销售是通过大众汽车金融服务股份公司提供资金销售的。

大众汽车公司销售的新车有 25%（1/4）是通过大众金融服务股份公司提供资金销售的。

大众汽车金融服务股份公司拥有 27.6 亿马克的资本金，大约相当于大众汽车集团公司总资本金的 33%。

大众汽车金融服务股份公司 1995 年的净利润为 1.66 亿马克，约为大众汽车集团净利润的 1/2。

大众汽车金融服务股份公司为汽车批发商提供资金，提供设备贷款，为批发商提供基础资金，保证与推销商合作，以防止另外非汽车工业的金融机构在市场上与大众汽车金融服务股份公司竞争。

大众汽车金融服务股份公司也是大众汽车公司最大的客户，而且他们不要求打折扣。

大众汽车金融服务股份公司在德国、美国、英国、加拿大、墨西哥、巴西、阿根廷、法国、西班牙、意大利、捷克、斯洛伐克和日本等地设立了自己的子公司。

大众汽车金融服务股份公司在德国、法国、美国、西班牙、捷克、斯洛伐克、意大利，与当地合作设立了联合公司。

德国大众汽车金融服务股份公司在国外设立的子公司和联合公司，原则上由当地人管理，它们很少从德国派人在国外工作。

德国大众汽车金融服务股份公司不强调分业经营，它们的经营范围既包括银行业务，也包括租赁业务，同时还进行保险业务，它们的业务范围如表 1 所示。

表 1

业务范围	个人用户	商业客户	车队拥有者	推销商	大众汽车职工
银行	贷款 信用卡 储蓄	贷款 信用卡 储蓄	贷款 信用卡 储蓄	推销商资金 支持信用卡 储蓄	贷款 信用卡 储蓄
租赁公司	新车及旧车的 租赁 + 服务	新车及旧车的 租赁 + 全服务	新车及旧车的 租赁 + 全服务 + 车队管理	设备租赁 (例如计算机 等设备)	新车及旧车 的租赁
保险	赔偿保险及 车辆全保险	赔偿保险及 车辆全保险	赔偿保险及 车辆全保险	推销商的 整套保险	整套个人保险



大众汽车金融服务股份公司认为，租赁对用户的主要好处有：

- (1) 每月支付款额较低（一般是全价款的3%）。
- (2) 拥有的资本能投入到别的业务中。
- (3) 支付时期内即可能创造盈利。
- (4) 总有一辆具有品位的车。

在通货膨胀的情况下，租赁对用户特别有利，因为租赁价格在租赁合同签订时就已确立，以后价格调整，租赁价格是不再变动的。

大众汽车金融服务股份公司在不同的国家和地区，有不同的促销模式，如：

(1) 南美模式即储蓄购车模式

以36个用户为一组，每人每月付车款的1/36（假定每辆车是36 000马克，每月付1 000马克），不计利息，大众汽车金融服务股份公司每月可收到一辆汽车的价款，下月抽签一次，中签的一个用户可以拿到一辆车，不是一次抽签完毕，而是每月抽一次签，最后一个用户要在36个月后才能拿到汽车，这种方式带有互助会的性质，大众汽车金融服务股份公司只收取0.1%~0.2%的管理费，在用户取走汽车的同时，用户还要付1%的附加费用，并且另付汽车保险费。在储蓄购车的客户中，为了防止某一个客户突然失业，它们还办理专项保险业务，这一个客户失业后，由保险公司支付还未支付的汽车价款。这种储蓄购车的方式，在巴西和阿根廷都比较成功，在德国也很盛行。

(2) 原东德模式

在德国未统一前，东西德使用的马克是不通用的，用东德马克付款要17年才能交车，用西德马克付款，6周即可交货。这样，东德的客户可通过生活在西方国家的亲戚、朋友，用通用货币换成西德马克支付车款，可以很快获得汽车。

(3) 建立用户集团

由大众汽车金融服务股份公司为用户建立一个信托组织，参加这一组织的成员，每月付一定数额的款项（如每月支付车价2%，包括各种费用），期限60个月，目标是购买一辆汽车，每月的成员大会上成员将通过中彩方式获得车，中彩得到的车，将以贷款保险的方式保险。

(4) 储蓄方式

家长为刚出生的孩子购买汽车储蓄，孩子到18周岁时，即可获得一辆汽车。

(5) 代理进口

通过大众汽车金融服务股份公司进口车辆，承担人是合资企业，外汇的付款由合资企业的外方承担，不抵触外汇收支的平衡，使用四年以后的车，约值新车价的25%，在此基础上，用户交纳25%车价的进口税，并可继续租购旧车。

大众汽车金融服务股份公司的租赁业务的工作量很大，平均每天要签订租赁合同1000份，它们编制了十分先进的计算机管理租赁业务的程序，据他们介绍，这是世界上最先进的计算机管理租赁业务的程序，计算机与大众汽车销售公司联网，用户到金融服务股份公司就可以得到销售公司的全部信息，如各种型号，各种颜色，各种选用装置的库存汽车，如库存没有，何时能提供；如还满足不了用户的要求，可将用户的特殊要求输入计算机后，可在两分钟以内得到销售公司的答复，这样用户办理汽车租赁业务，贷款购车业务，可以不必再到销售公司去洽谈，在金融服务股份公司办妥全部手续后，即可到销售公司仓库提车。

大众汽车金融服务股份公司要求汽车租赁的用户，必须是直接用户（包括个人用户、汽车车队和机关企业团体），不允许中间商办理租赁业务，它们租赁的客户中，85%是公司，15%是个人。

大众汽车金融服务股份公司，对租赁客户要求提供金融机构担保或用户所在公司的担保。如果客户和担保单位的信誉比较好，可以不收保证金，信誉不太好，要收一定数量的保证金。保证金并没有固定的比例，根据不同客户和不同担保单位的不同情况来确定。

租赁汽车的客户，租赁期限的长短，每次支付的价款，保证金的多少，都没有明确的固定的统一规定，而是根据不同用户的情况分别确定。租赁期限分别为12个月、24个月、30个月、36个月、42个月、48个月和54个月不等，是由用户自行选择的，一般不超过3年。既可以租赁新车，也可以租赁旧车，租赁期满后，可以不要车，将车退回金融服务股份公司，也可以要车。

汽车租赁期限的长短与每次支付租赁费的多少，与承租企业计入成本的多少无关，承租企业允许计入成本，按德国政府的规定办理。

大众汽车金融服务股份公司的金融产品种类很多，可以提供多种不同的金融服务，除了贷款买车、租赁买车、储蓄买车以外，还包括车队管理，汽车使用维修和汽车保险业务。据他们介绍，它们的金融产品品种共有154种，金融产品的清单，对外是不公开的。

大众汽车金融服务股份公司的资金来源，主要是客户存款、购车储蓄、

大众银行和国际银行拆借。据介绍，它们的资金来源是十分充裕的，从来没有感到缺乏资金。他们说，前提是金融服务股份公司有钱，才能从大众销售公司购车租赁给用户，汽车的所有权是金融服务股份公司的，没有钱当然不能搞租赁业务。我们曾问过，你们资金缺乏时，可否从大众汽车集团得到资金支持。他们回答说，我们从来没有向大众汽车集团公司要求过资金支持，即使大众汽车集团公司愿意向我们提供资金支持时，我们还要考虑其融资成本是不是比较低，不低我们是不会要的。

据大众汽车金融服务股份公司向我们介绍，德国的汽车用户，向政府只交纳 15% 的汽车税和 100 马克的汽车牌照税，另外要征收 200% 的汽油税（即 1 加仑汽油 1.5 马克中包括汽油税 1 马克，汽油本身只有 0.5 马克），除此以外，不向政府交纳其他税费，对于企业和个人税费都是一样的。

三、保时捷公司和博世公司的商业情况

（一）保时捷公司

保时捷公司成立于 1913 年，原来是一个设计公司，它的创始人曾在德国和奥地利工作 20 多年，最后到奔驰公司工作。该公司当时从政府得到的任务是设计大众化的汽车，现有员工 6 847 人，年产汽车 2 万多辆，20% 的价值自己生产，80% 的价值外协配套，主要生产赛车；它有比较强大的研究开发中心，占地 67 万平方米，员工 1 800 人，是德国惟一可对外服务的试验开发单位；建有碰撞试验台，每年碰撞 100 辆汽车，至今已先后碰撞了 1 000 辆汽车；曾为世界许多著名汽车厂设计或改进设计汽车产品，并严格为用户保密，不允许公布的决不公布，因为它本身只生产赛车，不生产普通汽车，与其他汽车厂形不成竞争，它们正在为一汽小红旗、奥迪和拉达汽车改进产品设计。

它们的生产面积十分紧张，生产线有三层楼房，并且横跨马路，每 100 辆为一个批量，可根据用户的各种要求进行生产，甚至可以把用户自己提供的皮革安装在他购的汽车座垫靠背上。由于产量不高，这里的总装配线上人很多，自动化程度不高，但焊接设备很先进，全部是机器人。可以输入不同的程序，焊装各种不同的车身。

（二）博世公司

他们的产品有四大点，包括：

（1）汽车装备，占 57.2%；



- (2) 家用电装, 占 22.2% ;
- (3) 通讯装备, 占 15.1% ;
- (4) 生产设备, 占 5.6% 。

汽车装备包括:

- (1) ABS 安全防护系统;
- (2) 制动系统;
- (3) 灯光系统;
- (4) 发动机电控系统、点火系统;
- (5) 车身的电子控制、雨刮、电动摇窗系统;
- (6) 喷射泵 (机械、电子);
- (7) 人造材料 (全塑料等);
- (8) 车用通讯设备 (收音机、对讲机);
- (9) 半导体、电子控制仪器;
- (10) 发电机、起动机。

博世公司共有员工 158 372 人 (其中德国国内 91 870 人, 国外 66 502 人), 其中, 生产汽车产品的员工 50 073 人, 1995 年销售额为 358.44 亿马克, 其中出口占 56%, 1995 年新增投资 20.56 亿马克, 用于研究开发经费 24.74 亿马克, 占销售额的 6.9%, 1995 年净利润 5.5 亿马克。

该公司已与中国建立三个合资企业, 总投资 3.5 亿马克。分别设在上海、无锡、西安, 现有职工 1 700 人, 2000 年将达到 2 500 人, 在中国已建用户服务网点 35 个, 1996 年年底将达到 40 个。

在上海建技术中心, 还生产电控系统和感应器。

在无锡生产喷油泵、喷油咀, 年产 100 万套, 其中出口 20 万套。

在西安生产从油箱向发动机输送的输油泵。

正计划与南京合资生产陶瓷火花塞, 年产 6 000 万套。

四、几点体会

1. 大众汽车金融服务股份公司, 经营宗旨明确, 经营方式灵活, 经营项目多样, 经营服务齐全, 经营手段先进, 经营实力强劲, 这些方面有很多值得我们学习的地方。我国汽车工业处于新的大发展阶段, 迫切需要金融服务的配合, 大众汽车金融服务股份公司使我们大开了眼界, 拓宽了思路, 消除了顾虑, 明确了方向, 所以这次考察的收获不小。但是由于我们考察的时间较短, 对方又不太愿意深谈, 因此, 我们的考察还是比较肤浅的, 将来再